ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

STAGES D'INTÉGRATION

Programmation de **juillet à décembre** 2014

www.groupe-esi.fr

SOMMAIRE

- **QUEL THÈME POUR QUEL PUBLIC ?** P.4
- **OBJECTIFS DE CHAQUE STAGE** P.5
- **SESSIONS 2014 PARIS – PROVINCE** P.6
  — LES DATES
  — LES TARIFS
- **MODALITÉS D'INSCRIPTION** P.8
- **BULLETIN D'INSCRIPTION** P.9
- **PROGRAMMES DÉTAILLÉS** P.11

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX

LES STAGES D'INTÉGRATION
Anne Fillaut
Evelyne Porte
Tél. : 01 44 20 77 44
Mail : fintegration@fnaim.fr

Chère adhérente, cher adhérent,

Nous vous invitons à prendre connaissance de la **programmation nationale des stages d'intégration, de juillet à décembre 2014.**

Nous vous rappelons que ces formations sont destinées principalement à vos collaborateurs dans le cadre :

- de l'**accueil d'un nouveau collaborateur**, afin de lui apporter les connaissances de base incontournables dans l'exercice de son nouveau poste ;
- de la **consolidation d'une première expérience** « terrain » ;
- de l'**accompagnement vers de nouvelles fonctions** afin qu'il soit rapidement opérationnel, voire d'une « remotivation » dans la fonction exercée.

Onze modules complémentaires mais indépendants les uns des autres **sont proposés**.
La formule pédagogique définie permet d'atteindre une efficacité maximale :
- supports pédagogiques transmis lors de la confirmation d'inscription afin de préparer la venue en formation,
- participation au cycle de formation ;
- vérification des acquis, par la rédaction de cas pratiques, corrigés par un formateur spécialisé.

Si vous souhaitez concrétiser une inscription, nous vous remercions de bien vouloir utiliser le bulletin d'inscription pré-rempli correspondant au stage et lieu de votre choix, **et de l'adresser à l'ESI.**

Indépendamment de ces programmations, nous vous rappelons que nous pouvons organiser ce type de cursus au sein de votre entreprise : vous définissez un cahier des charges, nous vous faisons une proposition personnalisée.

Nous sommes à votre disposition afin de vous aider dans votre choix.
N'hésitez pas à nous contacter au **01 44 20 77 44** ou par mail **fintegration@fnaim.fr**

L'équipe ESI

QUEL THÈME POUR QUEL PUBLIC ?

Fiscalité immobilière	Toute personne ayant une formation de base en immobilier ou justifiant de quelques mois en pratique immobilière (négociateurs, futurs agents, salariés en gestion...)
Transaction immobilière	Débutant dans ce domaine ou consolidation d'une première expérience « terrain »
Négociateur immobilier débutant	Débutant dans ce domaine ou consolidation d'une première expérience « terrain »
Marketing immobilier	Débutant dans le domaine de l'immobilier ou consolidation d'une première expérience « terrain » (managers et négociateurs)
Gérance locative	Débutant dans ce domaine ou consolidation d'une première expérience « terrain »
Copropriété	Débutant dans ce domaine ou consolidation d'une première expérience « terrain »
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	Débutant dans ce domaine ou consolidation d'une première expérience « terrain »
Comptabilité en gérance locative et copropriété	Toute personne ayant participé aux stages « gérance locative » et « copropriété » ou ayant une première expérience en administration de biens
Droit immobilier – Construction - Assurances	Débutant dans les activités immobilières ou consolidation d'une première expérience « terrain »
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	Débutant dans ce domaine
Expertise en évaluation immobilière	Professionnels de l'immobilier souhaitant s'orienter vers l'expertise immobilière et intégrer la Chambre des Experts immobiliers de France FNAIM **Avant inscription, faire valider préalablement ses acquis par la Chambre des Experts Immobiliers FNAIM**

OBJECTIFS DE CHAQUE STAGE

Fiscalité immobilière (2 jours)

- Maîtriser les contraintes et les avantages de la fiscalité immobilière

Transaction immobilière (4 jours)

- Acquérir les connaissances juridiques et pratiques nécessaires pour être rapidement opérationnel en transaction immobilière
- Rédiger les principaux contrats en ayant acquis l'état du droit pour chaque clause contenue dans un mandat de vente, un compromis de vente ou une promesse unilatérale

Négociateur immobilier débutant (5 jours)

- Connaître le cadre juridique des métiers de l'immobilier
- Acquérir les connaissances de base afin d'analyser le marché, prospecter
- Maîtriser les techniques commerciales indispensables pour répondre aux différents projets immobiliers,
- Bénéficier des derniers outils en cohérence avec l'évolution du marché

Marketing immobilier (3 jours)

- Maîtriser les techniques marketing qui permettent de faire connaître son offre et de l'adapter en fonction de l'évolution du marché
- Soutenir l'action des forces de vente
- Améliorer sa productivité
- Se démarquer de la concurrence
- Préserver ses honoraires
- Fidéliser ses clients

Gérance locative (4 jours)

- Acquérir les connaissances juridiques et pratiques indispensables à l'exercice de l'activité de gérant locatif
- Apporter des bases juridiques à une première expérience « terrain »

Copropriété (5 jours)

- Acquérir les connaissances juridiques et pratiques indispensables à l'exercice de l'activité de syndic de copropriété
- Apporter des bases juridiques à une première expérience « terrain »

Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce (3 jours)

- Acquérir les connaissances juridiques et pratiques en matière de baux commerciaux et de cession fonds de commerce, pour être rapidement opérationnel tant au niveau de l'entremise (location et cession de fonds de commerce) qu'au niveau de la gestion du bail commercial
- Apporter des bases juridiques à une première expérience « terrain »

Comptabilité en gérance locative et copropriété (5 jours)

- Maîtriser les comptabilités spécifiques de la gérance locative et des syndicats de copropriétaires, après un rappel des bases de la comptabilité générale

Droit de l'immobilier - Construction - Assurances (4 jours)

- Acquérir les connaissances juridiques et pratiques indispensables quant à l'univers du bâtiment et de la construction, tant en transaction qu'en gestion immobilière
- Maîtriser les enjeux d'une communication technique professionnelle obligatoire, préalable, complète et pertinente

Transmission de fonds de commerce et d'entreprises (4 jours)

- Acquérir les connaissances nécessaires pour réaliser la vente de fonds de commerce
- Maîtriser les enjeux et les éléments juridiques, comptables et économiques

Expertise en évaluation immobilière (2 x 2 jours)

- Acquérir les connaissances de base juridiques et pratiques indispensables afin de passer du stade de l'évaluation à celui de l'expertise. Ce module est programmé à l'initiative de la Chambre des Experts Immobiliers FNAIM et de l'ESI

NB : tous les stages proposés intègrent les dernières dispositions de la loi ALUR.

SESSIONS 2014
PARIS ET PROVINCE

DATES

TITRE DU STAGE	RÉF.	DURÉE	PARIS	PROVINCE*
Fiscalité immobilière	SIFI001	2 jours	13 et 14 novembre	Narbonne : 21 et 22 octobre Bordeaux : 24 et 25 novembre Nantes : 2 et 3 décembre
Transaction immobilière	SITR001	4 jours	du 23 au 26 septembre du 4 au 7 novembre du 9 au 12 décembre	Nîmes : du 7 au 10 octobre
Négociateur immobilier débutant	SITR002	5 jours	du 15 au 19 septembre du 27 au 31 octobre du 15 au 19 décembre	Toulon : du 20 au 24 octobre Montpellier : du 22 au 26 septembre Nantes : du 30 juin au 4 juillet Villefontaine : du 24 au 28 novembre
Marketing immobilier	SITR003	3 jours	du 1er au 3 octobre	—
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	SITR004	3 jours	du 7 au 9 juillet du 24 au 26 septembre du 6 au 8 octobre du 19 au 21 novembre du 3 au 5 décembre	Nantes : du 26 au 28 novembre Marseille : du 10 au 12 décembre
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	SITR005	4 jours	du 20 au 23 octobre	—
Copropriété	SICO001	5 jours	du 13 au 17 octobre du 1er au 5 décembre	Villefontaine : du 15 au 19 décembre Bordeaux : du 20 au 24 octobre Perpignan : du 17 au 21 novembre
Gérance locative	SIGL001	4 jours	du 9 au 12 septembre du 7 au 10 octobre du 18 au 21 novembre du 9 au 12 décembre	Villefontaine : du 7 au 10 octobre Marseille : du 7 au 10 octobre Dijon : du 28 au 31 octobre
Comptabilité en gérance locative et copropriété	SIAB001	5 jours	du 29 septembre au 3 octobre du 24 au 28 novembre	Montpellier : du 24 au 28 novembre Toulon : du 9 au 11 juillet puis 17 et 18 juillet
Droit immobilier – Construction - Assurances	SIXX001	4 jours	du 21 au 24 octobre	Tours : du 16 au 19 septembre
Expertise en évaluation immobilière	SIEX001	4 jours (2x2 jours)	2 et 3 octobre puis 13 et 14 octobre 6 et 7 novembre puis 20 et 21 novembre du 15 au 18 décembre	Villefontaine : du 30 septembre au 3 octobre Nantes : 1er et 2 octobre puis 29 et 30 octobre Marseille : 23 et 24 octobre puis 30 et 31 octobre Strasbourg : 28 et 29 octobre puis 18 et 19 novembre Nice : du 4 au 7 novembre Dijon : 6 et 7 novembre puis 20 et 21 novembre Toulon : 25 et 26 novembre puis 16 et 17 décembre

NB : tous les stages proposés intègrent les dernières dispositions de la loi ALUR.

TARIFS**

TITRE DU STAGE	RÉF.	ADHÉRENT FNAIM		NON-ADHÉRENT FNAIM		DEMANDEUR D'EMPLOI ***	
		PRIX H.T	TTC	PRIX H.T	TTC	PRIX H.T	TTC
Fiscalité Immobilière	SIFI 001	459,00 €	550,80 €	1 069,00 €	1 282,80 €	769,00 €	922,80 €
Transaction immobilière	SITR 001	719,00 €	862,80 €	1 299,00 €	1 558,80 €	1 019,00 €	1 222,80 €
Négociateur immobilier débutant	SITR 002	839,00 €	1 006,80 €	1 419,00 €	1 702,80 €	1 039,00 €	1 246,80 €
Marketing immobilier	SITR 003	589,00 €	706,80 €	1 169,00 €	1 402,80 €	849,00 €	1 018,80 €
Bail commercial, propriété commerciale et fonds de commerce	SITR 004	589,00 €	706,80 €	1 169,00 €	1 402,80 €	849,00 €	1 018,80 €
Transmission de fonds de commerce et d'entreprises	SITR 005	719,00 €	862,80 €	1 299,00 €	1 558,80 €	1 019,00 €	1 222,80 €
Copropriété	SICO 001	839,00 €	1 006,80 €	1 419,00 €	1 702,80 €	1 039,00 €	1 246,80 €
Gérance locative	SIGL 001	719,00 €	862,80 €	1 299,00 €	1 558,80 €	1 019,00 €	1 222,80 €
Comptabilité en gérance locative et copropriété	SIAB 001	839,00 €	1 006,80 €	1 419,00 €	1 702,80 €	1 039,00 €	1 246,80 €
Droit immobilier - Constructions Assurances	SIXX 001	719,00 €	862,80 €	1 299,00 €	1 558,80 €	1 019,00 €	1 222,80 €
Expertise en évaluation immobilière	SIEX 001	1 129,00 €	1 354,80 €	1 639,00 €	1 966,80 €	1 229,00 €	1 474,80 €

* **Pour la programmation en région et suivant le lieu de formation, des frais d'intendance et/ou de repas (entre 150 et 250€ TTC) peuvent être demandés en sus des tarifs mentionnés. Ils vous seront communiqués à réception de votre bulletin d'inscription.**

** En vigueur jusqu'au 31 décembre 2014.

*** Une attestation Pôle emploi de moins de 3 mois devra être fournie.

MODALITÉS D'INSCRIPTION

1

Complétez précisément votre bulletin d'inscription
Attention : remplir un bulletin d'inscription par personne et par stage

2

Joignez le chèque correspondant au montant de votre inscription, établi à l'ordre de ESI BE.

NB : selon la région où se déroule la formation, des frais d'intendance et/ou de repas pourront être demandés en sus de votre inscription. Ils vous seront communiqués dès réception de votre bulletin d'inscription.

3

Renvoyez le tout **à ESI BE**
Tour Ellipse 41 avenue Gambetta
92928 Paris La Défense Cedex

POUR PLUS D'INFORMATIONS, N'HÉSITEZ PAS À CONTACTER
Annie FILLAULT
ou Evelyne PORTE
au 01 44 20 77 44
fintegration@fnaim.fr

STAGES D'INTÉGRATION

BULLETIN D'INSCRIPTION

À renvoyer au minimum 3 semaines avant la date de début du stage
à ESI BE - Tour Ellipse - 41 avenue Gambetta – 92928 Paris La Défense Cedex
Cette inscription n'est définitive que si elle est accompagnée de votre règlement.
Toute inscription fera l'objet d'une confirmation de notre part au plus tard 10 jours avant le stage.

RÉFÉRENCE STAGE : .....

FORMATION : .....

DATE : .....

LIEU : .....

TARIF* : .....

◇ Adhérent FNAIM N° Adhérent : .....

◇ Non-adhérent

Agence : ..... Effectif de l'agence : .....

N° Siren : .....

Adresse : .....

.....

Code postal : ..... Ville : .....

Tél. : ..... Fax : .....

E-mail : .....

INFORMATIONS RELATIVES AU PARTICIPANT

Mme / M. Nom : .....

Prénom : .....

Âge : ..... Poste occupé : .....

Statut salarié ◇ Statut non salarié ◇ DNS ◇

DATE, SIGNATURE
ET CACHET DE L'ENTREPRISE

***Pour la programmation en région et suivant le lieu de formation, des frais d'intendance et/ou de repas (entre 150 et 250€ TTC) peuvent être demandés en sus des tarifs mentionnés.**
Ils vous seront communiqués à réception de votre bulletin d'inscription.

BULLETIN D'INSCRIPTION

PROGRAMMES DÉTAILLÉS

- **FISCALITÉ IMMOBILIÈRE** P.13
- **TRANSACTION IMMOBILIÈRE** P.15
- **NÉGOCIATEUR IMMOBILIER DÉBUTANT** P.17
- **MARKETING IMMOBILIER** P.19
- **BAIL COMMERCIAL, PROPRIÉTÉ COMMERCIALE ET FONDS DE COMMERCE** P.21
- **TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET D'ENTREPRISES** P.23
- **COPROPRIÉTÉ** P.25
- **GÉRANCE LOCATIVE** P.27
- **COMPTABILITÉ EN GÉRANCE LOCATIVE ET COPROPRIÉTÉ** P.29
- **DROIT IMMOBILIER, CONSTRUCTIONS, ASSURANCES** P.31
- **EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE** P.33

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE
SIFI001

OBJECTIF
Maîtriser les contraintes et les avantages de la fiscalité immobilière.

PUBLIC
Toutes personnes ayant une formation de base en immobilier

ou

justifiant de quelques mois en pratique immobilière (négociateurs, futurs agents, salariés en gestion...).

MODALITÉS DE PARTICIPATION
Cycle intensif : 2 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription afin de les étudier avant sa venue en formation.

1 support pédagogique :
Fiscalité immobilière
Les exercices d'entraînement sont corrigés avec le formateur durant le cycle de formation.
Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

VÉRIFICATION DES ACQUIS
Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.

FISCALITÉ IMMOBILIÈRE

PROGRAMME

LES PRINCIPES DE BASE DE LA FISCALITÉ

- **Le champ d'application de l'impôt**
- **L'assiette de l'impôt**
- **Le calcul de l'impôt**
- **Le paiement**

Ces quatre principes sont le fil conducteur de chaque impôt étudié.

LA PRODUCTION DE L'IMMEUBLE

- **La TLE (taxe locale d'équipement)**
- **Les taxes additionnelles à la TLE**
- **Les profits de construction**

LA MUTATION D'IMMEUBLE À TITRE ONÉREUX

- **Terrain**
  - La TVA
  - Les droits d'enregistrement
- **Immeubles bâtis**
  - La TVA
  - Les droits d'enregistrement

LES PLUS-VALUES IMMOBILIÈRES DES PARTICULIERS

- **Le principe**
- **Les cas d'exonération**
- **Le calcul de la plus-value**
- **Le calcul de l'impôt**

LES MUTATIONS À TITRE GRATUIT

- **Droits de succession**
- **Donation**

LA TVA SUR LES TRAVAUX

- **Immeubles concernés**
- **Travaux concernés**
- **Avantages fiscaux de la résidence principale**

LA FISCALITÉ LOCALE

- **Taxe d'habitation**
- **Taxe foncière**

LA FISCALITÉ LOCATIVE

- **La TVA sur les loyers**
- **Les revenus fonciers**
- **La location en meublé**

L'ISF (IMPÔT DE SOLIDARITÉ SUR LA FORTUNE)

- **Champs d'application**
- **L'évaluation du patrimoine**
- **Le calcul de l'impôt**
- **Le paiement de l'impôt**

LES AVANTAGES FISCAUX DE L'IMMOBILIER

- **Le dispositif Robien-Recentre et Borloo Populaire**
- **La loi Girardin**
- **La loi Malraux**
- **La Location en Meublé Professionnel (LMP)**
- **Les résidences de tourisme**
- **Divers**

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT
Tél. : 01 44 20 77 44
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

Document non contractuel - Avril 2014

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

GALIAN
L'immobilier en toute assurance

LES STAGES D'INTÉGRATION

TRANSACTION IMMOBILIÈRE
SITR001

OBJECTIF
• **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques nécessaires pour être rapidement opérationnel en transaction immobilière.
• **Rédiger** les principaux contrats en ayant acquis l'état du droit pour chaque clause contenue dans un mandat de vente, un compromis de vente ou une promesse unilatérale.

PUBLIC
Toutes personnes débutant dans le domaine de la transaction immobilière

ou

souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION
Cycle intensif : 4 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription afin de les étudier avant sa venue en formation. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

2 supports pédagogiques :
• Loi Hoguet
• Les contrats de vente

VÉRIFICATION DES ACQUIS
Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

TRANSACTION IMMOBILIÈRE

PROGRAMME

LES OBLIGATIONS RELATIVES À LA LOI HOGUET

- **Les cartes professionnelles**
  - Aptitudes professionnelles
  - Garantie financière
  - Assurance responsabilité civile professionnelle
  - Incapacités - Interdictions
- **Les obligations du titulaire de la carte Transaction**
  - Les activités relevant de la carte «T»
  - Le compte « article 55 » du décret (compte séquestre)
  - Le maniement des fonds - la responsabilité pénale
  - Les registres obligatoires
  - Les affichages obligatoires
- **Le mandat**
  - Les règles du mandat
  - Les obligations du mandant et du mandataire
  - Les vérifications à effectuer
  - Les conditions ouvrant droit à rémunération
  - La valeur du bon de visite

LA RÉGLEMENTATION ÉCONOMIQUE

- **L'affichage des prix**
- **La publicité mensongère**
- **Le démarchage à domicile**

L'ÉVALUATION

- **Éléments déterminant la valeur vénale**
- **La méthode par comparaison**

LA VENTE IMMOBILIÈRE : L'AVANT-CONTRAT

- **Analyse des différents engagements des parties**
  - La promesse unilatérale de vente
  - Le compromis
- **Les conditions juridiques de la vente :**
  - Les règles de droit commun
  - La loi Carrez - le dossier de diagnostics techniques
  - Le diagnostic technique pour les immeubles de plus de 15 ans
  - Le carnet d'entretien de l'immeuble
  - Les informations sur la situation de l'immeuble au regard de la copropriété
  - La loi SRU : le délai de rétractation - la réception des fonds
  - Les conditions suspensives : obtention d'un crédit - urbanisme - hypothèque
  - Les conditions particulières
  - Le droit de préemption des communes - du locataire
  - Les stipulations d'arrhes, de dédit, clause pénale

L'ACTE AUTHENTIQUE ET LA PUBLICITÉ FONCIÈRE

ASPECT FISCAL DE LA VENTE

- **Les frais d'acte et droits d'enregistrement**
- **Les incidences fiscales**
- **Les plus-values**

EXERCICES PRATIQUES SUR LES OPÉRATIONS RELATIVES AUX TRANSACTIONS

- **Fiche-vendeur**
- **Fiche maison - fiche d'un bien en copropriété**
- **Les vérifications à effectuer**
- **Tenue des registres**
- **Reddition des comptes et décharge du mandat**

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT
Tél. : 01 44 20 77 44
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

Document non contractuel - Avril 2014

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER DÉBUTANT

SITR002

OBJECTIF

• **Connaître** le cadre juridique des métiers de l'immobilier, acquérir les connaissances de base afin d'analyser le marché, prospecter, maîtriser les techniques commerciales indispensables pour répondre aux différents projets immobiliers, bénéficier des derniers outils en cohérence avec l'évolution du marché.

PUBLIC

Toutes personnes débutant dans le domaine de la négociation

ou

souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 5 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription.
Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

3 supports pédagogiques :
• Loi Hoguet
• Financement
• Techniques de négociation
- Organisation commerciale.

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.

FNAIM

AGIR POUR LE LOGEMENT

NÉGOCIATEUR IMMOBILIER DÉBUTANT

PROGRAMME

LE CADRE JURIDIQUE DU NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

- **Environnement et métiers de l'immobilier**
  - La loi Hoguet
  - La réglementation de l'accès à la profession
  - La réglementation de l'exercice de la profession
- **Le mandat de l'agent immobilier**
  - La formation du mandat
  - L'exécution du mandat
  - Les contrats de mariage
- **Le cas pratique de conseil**

L'ORGANISATION COMMERCIALE ET LES TECHNIQUES DE VENTE DU NÉGOCIATEUR IMMOBILIER

- **Prospection des vendeurs**
  - Origine des mandats
  - Analyse du marché
  - Définir un secteur de prospection
  - La prospection efficace : mode d'emploi
  - Comment rédiger un mailing ? (cas pratique)
  - Se faire connaître et reconnaître sur son secteur
  - Les différentes actions pour trouver des prospects vendeurs
- **La rentrée du mandat**
  - Prise de rendez-vous mandat
  - Découverte du bien
  - Découverte du projet et des motivations du vendeur
  - Présentation de l'agence et du négociateur
  - Le book de présentation
  - Présentation des services dans le cadre du mandat simple et du mandat exclusif (mise en situation, jeux de rôle)
  - Les engagements de services
  - Les arguments pour le mandat exclusif
  - Identification des objections au mandat exclusif
  - Techniques de traitement de l'objection (jeux de rôle)
  - Visite professionnelle du bien
  - Comment évaluer le bien ?
  - Constitution du dossier de vente du bien : les pièces à fournir
  - Mise en marché du bien
  - Organisation commerciale et suivi des vendeurs
  - Les actions de communication (cas pratique, rédaction annonce pub) mesure de la communication
- **L'acquéreur**
  - Origine du contact acquéreur
  - Découverte du projet et des motivations de l'acquéreur (jeux de rôle)
  - Qualification de l'acquéreur
  - Organisation commerciale et gestion du fichier acquéreurs
  - Préparation et organisation de la visite
  - La visite
  - Retour à l'agence et analyse de la visite
  - Identification et traitement des objections
  - Les arguments de vente
  - Quand et comment conclure la vente ?
  - Techniques de conclusion de la vente
  - L'offre de vente, comment la transmettre au vendeur ?
  - Accompagnement et suivi clients jusqu'à la signature notaire
- **Le financement**
  - Les différents financements immobiliers
  - Le taux d'endettement
  - Les partenaires financiers
  - Intégration du financement dans la vente
  - L'offre de prêt adapté au projet du client

FISCALITÉ : LA PLUS-VALUE IMMOBILIÈRE, COMMENT LA CALCULER ? (CAS PRATIQUE)

- **Synthèse**
  - La qualité de service : les attentes de nos clients
  - Comment fidéliser le client ?
  - Suivi et gestion du fichier fidélisation
  - Synthèse sur l'ensemble des acquis

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT
Tél. : 01 44 20 77 44
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

Document non contractuel - Avril 2014

MARKETING IMMOBILIER
SITR003

OBJECTIFS
- **Maîtriser** les techniques marketing qui permettent de faire connaître et adapter son offre en fonction de l'évolution de son marché.
- **Soutenir** l'action des forces de vente.
- **Améliorer** sa productivité.
- **Se démarquer** de la concurrence.
- **Préserver** ses honoraires.
- **Fidéliser** les clients.

PUBLIC
Toutes personnes débutant dans le domaine de l'immobilier

ou

souhaitant consolider une première expérience terrain - Managers et négociateurs.

MODALITÉS DE PARTICIPATION
Cycle intensif : 3 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

1 support pédagogique :
- Marketing immobilier

VÉRIFICATION DES ACQUIS
Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.

MARKETING IMMOBILIER

PROGRAMME

LES BASES

- **Intérêts et avantages d'adopter une démarche marketing**
  - — Utilité et définition du marketing
  - — Le marketing des services
  - — Étude de marché
  - — Des 4 P aux 5 C
  - — Méthode de travail

- **Construire son offre de services en fonction de sa(es) cible(s)**
  - — Attentes et besoins des marchés de l'immobilier
  - — Spécificité par segment (tourisme, entreprise, résidentiel...)
  - — Comprendre les comportements des segments
  - — Plan d'Action Commercial

L'ORIENTATION STRATÉGIQUE

- **Satisfaction client : assurer la réussite de son entreprise**
  - — Approche vente ou conseil ? Réponse aux attentes
  - — Techniques de vente et de conseil
  - — La mesure de la satisfaction du client

- **La fidélisation, ou comment améliorer la productivité de ses actions commerciales**
  - — Les différentes techniques de fidélisation
  - — Marketing permissif
  - — Faire de votre client votre meilleur ambassadeur

- **CRM : marketing de conquête et de fidélisation**
  - — Exploiter les données clients
  - — Approche multicanal
  - — Enrichissement de la base de données marketing
  - — Marketing prédictif

- **Offre et marché en développement : vers la différentiation**
  - — Internationalisation de la clientèle
  - — Développement durable
  - — La réalité virtuelle augmentée

LA TECHNIQUE

- **Marketing opérationnel : les outils de communication**
  - — Outils
    - - Panneaux & annonces presse
    - - Marketing direct, la proximité en immobilier
    - - Les clients existants, les confrères
    - - La vitrine physique
    - - Site Internet et référencements,
    - - Newsletters, forums et blogs
  - — Les animations

- **L'approche qualitative du marketing direct**
  - — Construire un argumentaire de vente orienté client
  - — Les techniques d'approche client par domaine : entreprise (boutiques, bureaux, activités) (PMS/GS) - tourisme (France/étranger, immobilier ou produit fiscal, produits dérivés) - Résidentiel (classique et haut de gamme)
  - — Prouver l'avantage concurrentiel des offres ou solutions

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT
Tél. : 01 44 20 77 44
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

Document non contractuel - Avril 2014

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

GALIAN
L'immobilier en toute assurance

LES STAGES D'INTÉGRATION

BAIL COMMERCIAL, PROPRIÉTÉ COMMERCIALE ET FONDS DE COMMERCE

SITR004

OBJECTIF

• **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques en matière de baux commerciaux et de cession de fonds de commerce pour être rapidement opérationnel tant au niveau de l'entremise (location et cession de fonds de commerce) qu'au niveau de la gestion du bail commercial.

• **Apporter** des bases juridiques à une première expérience « terrain ».

PUBLIC

Toutes personnes débutant dans le domaine des baux commerciaux et de la cession de fonds de commerce

ou

souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 3 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription afin de les étudier avant sa venue en formation. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

3 supports pédagogiques :
• Loi Hoguet
• Le bail commercial
• La cession de fonds de commerce

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

BAIL COMMERCIAL, PROPRIÉTÉ COMMERCIALE ET FONDS DE COMMERCE

PROGRAMME

RÉGLEMENTATION ET ORGANISATION DE LA PROFESSION

- Les obligations en matière d'entremise
- Les obligations en matière de gestion

LE MANDAT D'ENTREMISE / DE GESTION

- Conditions de validité
- Capacités du mandant
- Étendue et limites des pouvoirs du mandataire
- La perception des sommes
- Les honoraires

LES DIFFÉRENTS CONTRATS DE LA LOCATION COMMERCIALE

- Les baux soumis à l'article L.145-1 et suivants du Code de commerce
- Le bail dérogatoire dans la limite de 24 mois
- La convention d'occupation précaire
- Le bail saisonnier

LE STATUT DES LOCAUX COMMERCIAUX / LA PROPRIÉTÉ COMMERCIALE

- La durée minimale réglementée
- Le droit au renouvellement ou à défaut au paiement de l'indemnité d'éviction
- Le droit à la cession du bail avec la cession du fonds de commerce
- Le droit à la déspécialisation

LE LOYER ET SON ÉVOLUTION DURANT LE COURS DU BAIL ET LORS DU RENOUVELLEMENT

- Le prix à l'origine du bail - le droit d'entrée ou pas-de-porte
- La révision triennale - la clause d'échelle mobile
- Plafonnement et déplafonnement du loyer du bail renouvelé
- La valeur locative

LA PERTE DE LA PROPRIÉTÉ COMMERCIALE

- Le refus de renouvellement sans indemnité
- La résiliation du bail
- Les actions du bailleur en cas de redressement judiciaire

LA CESSION DE FONDS DE COMMERCE

- Consistance du fonds vendu : éléments incorporels et corporels
- Les éléments déterminants dans la valeur d'un fonds
- Les différentes méthodes d'évaluation

LA CESSION DU DROIT AU BAIL

- La cession du bail à l'acquéreur du fonds de commerce : nullité des clauses d'interdiction - les clauses limitatives ou restrictives
- La cession du bail sans le fonds de commerce : clause d'interdiction

LA LÉGISLATION EN MATIÈRE DE CONTRAT DE CESSION DE FONDS DE COMMERCE

- Les énonciations obligatoires sur la consistance et la valeur du fonds
- Les vérifications sur la consistance du fonds, les chiffres d'affaires et les bénéfices commerciaux
- Les contrats de travail - les contrats en cours
- L'état des inscriptions grevant le fonds
- Le droit de préemption des communes
- Les informations relatives à l'état des locaux : amiante - plomb - ERNT - pollution des sols
- Les conditions de la cession : prix - ventilation en 3 chiffres distincts
- Sanctions des mentions obligatoires ou de l'inexactitude des mentions

LES FORMALITÉS APRÈS CONTRAT

- Les publicités légales
- Les inscriptions de privilèges et nantissements
- La notification au propriétaire des murs, aux créanciers inscrits
- Les oppositions et le droit de surenchère

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT
Tél. : 01 44 20 77 44
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

Document non contractuel - Avril 2014

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

CEIF
EXPERTS EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET D'ENTREPRISES

SITR005

OBJECTIFS

• **Acquérir** les connaissances nécessaires pour réaliser la vente de fonds de commerce.
• **Maîtriser** les enjeux et les éléments juridiques, comptables et économiques.

PUBLIC

Toutes personnes débutant dans le domaine de la transmission de fonds de commerce et d'entreprises.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 4 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

2 supports pédagogiques :
• Loi Hoguet
• Transmission de fonds de commerce et d'entreprises

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

TRANSMISSION DE FONDS DE COMMERCE ET D'ENTREPRISES

PROGRAMME

LE MARCHÉ DE LA TRANSMISSION

- **Estimation du marché**
- **Les acteurs, les facteurs clés de succès**

LA LOI HOGUET

- **Le champ d'application**
- **Les règles de déontologie**

LES CONDITIONS D'ACCÈS À L'ACTIVITÉ COMMERCIALE

- **Le statut de commerçant**
- **Les métiers réglementés et les interdictions**

LES FORMES JURIDIQUES

- **L'entreprise individuelle**
- **Les différents types de Sociétés**

LA NOTION DE FONDS DE COMMERCE

- **Définition**
- **Composition du fonds**

LE BAIL COMMERCIAL

- **Le statut des baux commerciaux**
- **Les conditions du bail**

LE DIAGNOSTIC ÉCONOMIQUE

- **L'entreprise**
- **Les dirigeants**
- **Les produits et marchés**

LES DOCUMENTS COMPTABLES

- **Principes de comptabilité**
- **Comptabilisation des biens**
- **Amortissements et provisions**

LE COMPTE DE RÉSULTAT ET LES SOLDES INTERMÉDIAIRES DE GESTION

- **La marge commerciale**
- **La valeur ajoutée**
- **L'excédent brut d'exploitation**

LE BILAN ET LA STRUCTURE DE FINANCEMENT

- **Le retraitement des postes d'actif et de passif**
- **Le fonds de roulement et le besoin en fonds de roulement**

LE DIAGNOSTIC COMPTABLE ET FINANCIER

- **Analyse de l'activité, de la rentabilité et de la structure financière**

ÉVALUATION DU FONDS DE COMMERCE

- **La méthode par comparaison**
- **La méthode par les bénéfices**
- **La méthode dite « des barèmes »**

LA CESSION DU FONDS DE COMMERCE

- **Les mentions obligatoires**
- **L'imprimé FNAIM**
- **Les documents nécessaires à la rédaction**

LA CESSION DU DROIT AU BAIL

- **Les précautions à prendre**
- **Les vérifications et les effets de la cession**

LA FISCALITÉ DES OPÉRATIONS

- **Les plus-values**
- **Les droits d'enregistrement**

L'ACCOMPAGNEMENT LORS DE LA CESSION

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT
Tél. : 01 44 20 77 44
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

Document non contractuel - Avril 2014

COPROPRIÉTÉ
SICO001

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

GALIAN
L'immobilier en toute assurance

OBJECTIFS
• **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques indispensables à l'exercice de l'activité de syndic de copropriété.
• **Apporter** des bases juridiques à une première expérience « terrain ».

PUBLIC
Toutes personnes débutant dans le domaine de la Copropriété

ou

souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION
Cycle intensif : 5 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

3 supports pédagogiques :
• Loi Hoguet
• La copropriété : nature et organisation
• Fonctionnement de la copropriété.

VÉRIFICATION DES ACQUIS
Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

COPROPRIÉTÉ

PROGRAMME

CADRE GÉNÉRAL

- **Champ d'application de la loi du 10 juillet 1965**
- **Parties privatives et parties communes**
- **Le règlement de copropriété**
  Nature, établissement, contenu, modification, effets
- **Droits et obligations des copropriétaires**
- **Les organes de la copropriété**
  - Le syndicat des copropriétaires
  - Le syndic
  - Le conseil syndical

L'ASSEMBLÉE GÉNÉRALE DES COPROPRIÉTAIRES

- **Convocation :**
  - Initiative, forme
  - Délai et contenu de la convocation
- **Tenue de l'assemblée générale :**
  - Représentation des copropriétaires
  - Feuille de présence
  - Déroulement, vote
- **Règles de majorité**
  - Majorités des articles 24, 25, 26,
  - Unanimité
  - Définitions et décisions concernées
- **Procès-verbal**
- **Contestation**

TRAVAUX ET DIAGNOSTICS OBLIGATOIRES

- **Les travaux**
  - Les travaux réalisés par le syndicat
  - Les travaux affectant les parties communes effectués par un ou plusieurs copropriétaires
- **Diagnostics obligatoires**

LES CHARGES ET LE FINANCEMENT DE LA COPROPRIÉTÉ

- **Les charges**
  - Les services collectifs et équipements communs
  - Les charges de conservation, d'entretien, d'administration
  - Modification / contestation de la répartition
- **Dépenses ordinaires (budget)**
- **Travaux et dépenses exceptionnelles**
- **Le recouvrement des charges impayées**

LES MUTATIONS

- **L'état daté**
- **Le certificat de l'article 20**
- **L'opposition au prix de vente**
- **La répartition des charges et des dépenses de travaux**

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT
Tél. : 01 44 20 77 44
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

Document non contractuel - Avril 2014

GÉRANCE LOCATIVE
SIGL001

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

GALIAN
L'immobilier en toute assurance

OBJECTIFS
• **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques Indispensables à l'exercice de l'activité de gérant locatif.
• **Apporter** des bases juridiques à une première expérience « terrain ».

PUBLIC
Toutes personnes débutant dans le domaine de la Gérance locative

ou

souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION
Cycle intensif : 4 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES
Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les cas pratiques sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

3 supports pédagogiques :
• Loi Hoguet
• Les baux
• Les opérations relatives à la gérance locative

VÉRIFICATION DES ACQUIS
Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.

FNAIM
AGIR POUR LE LOGEMENT

GÉRANCE LOCATIVE

PROGRAMME

LES BAUX D'HABITATION

- **Loi du 6 juillet 1989 (étude détaillée)**
- **Locations meublées**

LE BAIL PROFESSIONNEL

LE BAIL COMMERCIAL

- **Champ d'application du statut**
- **Forme, durée du bail, résiliation**
- **Fixation du loyer (révision triennale et renouvellement)**
- **Droit au renouvellement**
- **Cession du droit au bail**
- **Déspécialisation**
- **Le bail dérogatoire**

LA PROFESSION D'ADMINISTRATEUR DE BIENS

- **La réglementation,**
- **Le mandat de gestion**

LA MISSION DU GÉRANT

- **Entretien et conservation de la chose louée**
  - Entretien et amélioration du bien
  - Gestion des équipements communs
  - Rapports gérant/architectes et entrepreneurs
  - Prévention des dommages
  - Assurances
- **La fonction juridique**
  - Mise en location
  - Recherche du locataire
  - Entrée, suivi et départ du locataire
- **Le contentieux**
  - Pré-contentieux
  - Recouvrement des loyers impayés
- **Fonctions administratives et fiscales**

LA RESPONSABILITÉ DU GÉRANT

- **Responsabilité civile**
- **Responsabilité pénale**

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT
Tél. : 01 44 20 77 44
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

Document non contractuel - Avril 2014

COMPTABILITÉ EN GÉRANCE LOCATIVE ET COPROPRIÉTÉ

SIAB001

OBJECTIF

• **Maîtriser** les comptabilités spécifiques de la gérance locative et des syndicats de copropriétaires après un rappel des bases de la comptabilité générale.

PUBLIC

Toutes personnes ayant participé aux stages Gérance locative et Copropriété

ou

ayant une première expérience en Administration de biens.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 5 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les cours sont adressés au stagiaire dès son inscription. Les devoirs sont à réaliser à l'issue de la formation pour vérification des acquis.

1 leçon - 2 devoirs :

• Comptabilité en gérance locative et copropriété

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.

COMPTABILITÉ EN GÉRANCE LOCATIVE ET COPROPRIÉTÉ

PROGRAMME

LES BASES DE LA COMPTABILITÉ GÉNÉRALE

À partir d'un exemple chiffré simple et concret (une agence immobilière), découverte :
- de la partie double (débit, crédit) avec des écritures en journal
- des documents de synthèse : bilan et compte de résultat
- du contrôle de la trésorerie : rapprochement de banque.

COMPTABILITÉ EN GÉRANCE LOCATIVE

Rappel du cadre juridique défini par la loi Hoguet et de son décret d'application.
- Organisation comptable : à partir d'un exemple chiffré concret, le stagiaire saisira les opérations comptables d'encaissement et de décaissement (dépôt de garantie, provisions pour charges, assurances locatives, honoraires de locations, TVA...) puis établira le relevé de gérance correspondant pour le propriétaire
- La régularisation des charges locatives : principe, respect des baux et des législations
- Déclaration de revenus fonciers

COMPTABILITÉ EN COPROPRIÉTÉ

- **Principes et organisation comptables**
  - Obligation légale de la comptabilité en partie double
  - Documents comptables obligatoires : journal, grand livre, balances
  - Modalités de tenue des écritures : TVA, pièces justificatives ; références, intangibilité des enregistrements
  - La structure du plan comptable professsionnel obligatoire
- **Comptabilisation des opérations sur budget prévisionnel**
  - Définition et durée de l'exercice
  - Règles d'utilisation des comptes "provisions sur budget", "avances" (fonds de roulement)
  - Corrélation avec les comptes de trésorerie
  - Règles d'utilisation des comptes "fournisseurs" et des comptes "charges"
- **Comptabilisation des travaux hors budget et des opérations exceptionnelles**
  - Règles d'utilisation des comptes "provisions hors budget", "avances" (provisions de l'art. 18, 6e al.) en corrélation avec les comptes "produits" et les comptes de trésorerie
  - Règles d'utilisation des comptes "fournisseurs" et des comptes "charges"
  - Problématique des travaux réalisés sur plusieurs exercices : compte "solde en attente de travaux"
  - Gestion des subventions
  - Gestion des emprunts
- **Opérations particulières et de fin d'exercice**
  - Factures non parvenues
  - Fournisseurs débiteurs
  - Comptes de régularisation : produits et charges constatés d'avance
  - Provisions pour créances douteuses : copropriétaires, autres tiers
  - Comptes d'attente
  - Régularisation annuelle des charges courantes
- **Cinq annexes à fournir lors de l'Assemblée générale**
  - État financier (une annexe) et les différents comptes de gestion (quatre annexes)

Une journée complète est consacrée à une mise en application concrète.
Après avoir saisi les écritures comptables relatives à la gestion d'un syndicat, étudié le grand livre et les balances, le stagiaire établira les 5 annexes à joindre à la convocation de l'assemblée appelée à approuver les comptes.

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT
Tél. : 01 44 20 77 44
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

Document non contractuel - Avril 2014

DROIT IMMOBILIER CONSTRUCTIONS ASSURANCES

SIXX001

OBJECTIFS

- **Acquérir** les connaissances juridiques et pratiques indispensables au professionnel immobilier, vis-à-vis du monde du bâtiment et de la construction, tant en transaction qu'en gestion immobilière.
- **Maîtriser** les enjeux d'une communication professionnelle obligatoire, préalable, complète et pertinente.

PUBLIC

Toutes personnes débutant dans les diverses activités immobilières

ou

souhaitant consolider une première expérience « terrain ».

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 4 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Les supports pédagogiques sont adressés au stagiaire dès son inscription afin de les étudier avant sa venue en formation.

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.

DROIT IMMOBILIER CONSTRUCTIONS ASSURANCES

PROGRAMME

BASES INDISPENSABLES ET PRATIQUES EN DROIT IMMOBILIER

- **Droit privé :**
  Code civil - Code rural - Droit de propriété - Servitudes - bornage - contenance et attestation - surfaces et superficies - Mitoyenneté
- **Droit public :**
  Code de l'urbanisme - Code de la construction - notions du droit de l'urbanisme, du droit de la construction - réformes des lotissements

CONSTRUCTION : PRINCIPES GÉNÉRAUX DE RÉALISATION ET VOCABULAIRE SUR LES CONSTRUCTIONS CONTEMPORAINES - RÉNOVÉES

Introduction : apprendre à communiquer en langage professionnel du bâtiment.

- **Le terrain : support de la construction**
  - Types de sols
  - Études de sols
- **Les éléments constitutifs de la construction : gros œuvre et second œuvre**
- **Le gros œuvre et équipements extérieurs : description - fonction**
  - Terrassement - Fondations - ouvrage de soutènement - murs porteurs et en élévation - Vide sanitaire - radier - façades, clôtures - Planchers et dallages - charpente - couverture - Isolation par l'extérieur.
- **Le second oeuvre : description - fonction**
  - Cloisonnement et isolation (phonique et thermique) - Sols et revêtements - Plafonds - Menuiserie et vitrerie : matériaux - Performances techniques - Escaliers : types et usages - Isolation par l'intérieur
- **Les nouveaux éléments de confort**
  - Climatisation - Pompes à chaleur
- **Conclusion**
  - Exemple de descriptif standard
  - La carte d'identité du bâtiment

CONSTRUCTION : LES DÉSORDRES LES PLUS COURANTS

- **Les désordres structurels les plus courants**
  - Pathologies du bâtiment : description, causes, remèdes
- **Les désordres de conception les plus courants**
  - Pathologies des structures en bois et autres matériaux
  - Pathologies des éléments d'équipements : description, causes, remèdes
  - Désordres collatéraux
- **Travaux adaptés - chiffrages vérifiés (précautions diverses)**
- **Conclusion (vices de construction - apparents - cachés)**

ASSURANCE CONSTRUCTION : LES BONS RÉFLEXES EN TOUTES CIRCONSTANCES PROFESSIONNELLES

- **Introduction**
  - Définition et cadre juridique
- **Les bons réflexes professionnels vis-à-vis du contenu du contrat**
  - Les parties au contrat - Objet du contrat et nature des garanties - La convention CIDRE
- **Les bons réflexes professionnels vis-à-vis de l'application du contrat**
  - Sinistre et déclaration - Types d'expertises et d'experts - L'analyse de l'indemnisation - Brèves considérations sur les contrats assurance « habitation et copropriété ».

CONCLUSION

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT
Tél. : 01 44 20 77 44
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

Document non contractuel - Avril 2014

EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

SIEX001

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER

EXPERTS EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

OBJECTIF

• **Acquérir** les connaissances de base juridiques et pratiques indispensables afin de passer du stade de l'évaluation à celui de l'expertise.

Ce module est programmé à l'initiative de la Chambre des Experts Immobiliers FNAIM et de l'ESI.

PUBLIC

Professionnels de l'immobilier souhaitant s'orienter vers l'expertise immobilière et intégrer la chambre des Experts Immobiliers de France FNAIM.
Toute personne souhaitant s'inscrire, doit faire valider préalablement ses acquis par la Chambre des Experts Immobiliers FNAIM.

MODALITÉS DE PARTICIPATION

Cycle intensif : 4 jours

OUTILS PÉDAGOGIQUES

Le support pédagogique et la Charte de l'expertise en évaluation immobilière sont remis au stagiaire dès son entrée en formation.

VÉRIFICATION DES ACQUIS

Envoi des cas pratiques et correction par un formateur spécialisé.

FNAIM

AGIR POUR LE LOGEMENT

EXPERTISE EN ÉVALUATION IMMOBILIÈRE

PROGRAMME

LES BASES INDISPENSABLES EN EXPERTISE IMMOBILIÈRE

- **Les différents modes de détention**
  - Pleine propriété - Indivision - Propriété démembrée copropriété - Leur influence sur la valeur des biens
- **Les différentes surfaces**
  - Méthodes de calcul des surfaces
  - Urbanisme
  - Les diagnostics ayant une influence sur la valeur des biens
  - Les critères de décence
  - L'affectation des locaux
  - Le référentiel

LES DOCUMENTS NÉCESSAIRES POUR UNE EXPERTISE

- **Titre de propriété**
- **Analyse du mode de détention**
- **Documents hypothécaires**
  - Comment se les procurer
  - Ce qu'ils apportent en plus du titre de propriété
- **Cadastre**
- **Baux**
  - Analyse
  - Influence des obligations respectives des parties sur la valeur des biens (en commercial)
- **Règlement de copropriété - État descriptif de division**
- **Derniers P.V. d'assemblée générale** (les trois derniers si possible + budget prévisionnel + carnet d'entretien + contrôles techniques)
- **Permis de construire - Certificat de conformité**
- **Bilans en matière de fonds de commerce**

DÉFINITIONS DES VALEURS

- **Définitions de la Charte** (sachant que celle-ci étant fournie aux stagiaires, ces définitions seront seulement citées dans le cours sans être reprises).

LES FACTEURS DE LA VALEUR

- **Situation - Facteurs physiques - Facteurs économiques - Facteurs fiscaux - Facteurs juridiques - Le référentiel**

LES PRINCIPALES MÉTHODES D'EXPERTISE

- **Définitions d'après la Charte** (les principales méthodes et non l'ensemble des méthodes préconisées par la Charte qui sont redondantes pour certaines).
- **Méthodes retenues par la DGI.** Exemples selon les spécificités des biens : Appartements - Maisons individuelles -Terrains à bâtir - Immeubles de rapport - Murs de boutique - Locaux d'activité

LA PRATIQUE DE L'EXPERTISE IMMOBILIÈRE

- **Déroulement d'une opération d'expertise :** Contrat d'expertise - Visite - Recherches - Rédaction du rapport
- **Contenu d'un rapport d'expertise**
- **La présentation**
- **Examen d'un rapport d'expertise type**

DÉONTOLOGIE ET RESPONSABILITÉ

LES EXPERTS

- **Experts immobiliers - Experts de justice - Experts agricoles et fonciers - Experts d'assurance**
- **Les différentes missions réalisées par les experts**

RÉDACTION D'UN RAPPORT D'EXPERTISE À L'ISSUE DU CYCLE

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX
www.groupe-esi.fr

CONTACT
Tél. : 01 44 20 77 44
Fax : 01 47 88 06 79
Mail : fintegration@fnaim.fr

Document non contractuel - Avril 2014

À l'ESI, notre volonté est de faire de vous des professionnels de terrain aguerris et forts des compétences indispensables pour répondre aux exigences d'un marché en mutation permanente.

La FNAIM agit depuis près de 70 ans pour que les acteurs de l'immobilier soient des professionnels dûment formés et qualifiés.

FNAIM - ESI / DIRECTION DE LA COMMUNICATION - 06/2014
Document non contractuel - Reproduction interdite

ÉCOLE
SUPÉRIEURE
DE L'IMMOBILIER

ÉCOLE SUPÉRIEURE DE L'IMMOBILIER
Tour Ellipse -
41 avenue Gambetta
92928 PARIS
LA DÉFENSE CEDEX

LES STAGES D'INTÉGRATION
Anne Fillaut
Evelyne Porte
Tél. : 01 44 20 77 44
Mail : fintegration@fnaim.fr